

とるべき対策

契約の交渉・締結というプロセスには、多くの関係者がかかわりをもち、実際に参画します。特に契約内容の検討の場面においては、関係者は神経を集中し、知恵を出し合います。しかしながら、いったん契約内容が合意されてしまうと、関係者は安心してしまふのか、注意がおろそかになりがちです。まだ仕事は残っています。それは、契約の的確な運用です。

契約を締結した後は、相手方との機密保持義務に違反しない範囲で、必要な関連部門に契約条件（特に当社が相手方に負う義務）の順守徹底をすることが不可欠です。順守徹底がなされず、重大な契約違反があった場合には、相手先からの契約解除や損害賠償につながる可能性が高いといえます。

契約によっては、相手方との交渉の中で内容が大きく変動することがあり、最終の合意内容が当初のものと全く違っていることも珍しくありません。したがって、最終の合意内容については、関係者に誤りなく伝えることが必要です。

6

契約リスク (V)

～付属書類もおろそかにするな：検収合格書～

事 例

PEDは、ある新製品の製造に必要な設備について、これを設備メーカー B社から購入することにしました。B社との間で設備の仕様について打ち合わせを行った後、PEDは早速B社に設備 1 台を発注しました。

1 カ月後にB社から設備が納入され、B社の技術者と共同で設備が仕様通りに稼動することを確認した後、PEDは設備の「検収合格書」をB社に発行しました。PEDは、この設備を使って新製品の生産を開始しました。

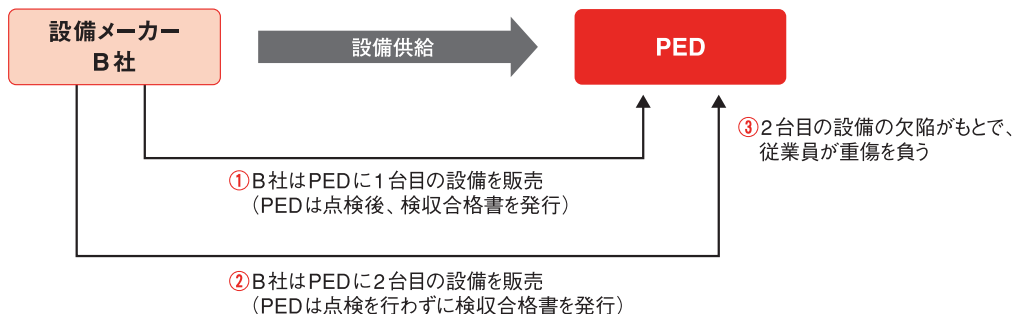
その後、新製品の販売が順調に推移したため、PEDはその製品の増産を行うことに決定しました。そこで、PEDは同じ設備をもう 1 台B社に発注することにしました。

B社から 2 台目の設備が納入されたとき、PEDは、1 台目の設備と同じ仕様であるとの思い込みから、設備の点検は行わずに「検収合格書」をB社に交付してしまいました。しかし、2 台目に納入された設備には、B社の手違いにより安全装置が据え付けられていませんでした。

その後、2 台目の設備を使用して作業をしていたPEDの従業員 (C氏) が重度の障害を負う事故が発生しました。B社の設備には重大な欠陥があった (本来据え付けられているはずの安全装置が据え付けられていなかった) ことを理由に、PEDはC氏を代理してB社に損害の賠償を要求しました。

交渉の席上、B社のメンバーは恐縮した面持ちでPEDの話をもじって聞いていましたが、話が具体的に損害賠償額に及ぶと、B社は態度を一変させ、次の理由を挙げて「PEDも相応の負担を負うべきである」と強く主張し始めたのです。

「設備の納入に先立ち、当社は『テクニカル・ガイド』や『取扱説明書』を交付し、PEDに対し設備を使用する前に安全装置が作動するかどうかの確認を求めました。しかしながら、PEDはその確認を怠り、『検収合格書』を発行しました。したがって、今回の事故はPEDの安全配慮が欠けていたことにも原因があり、C氏への損害賠償はB社のみが負うのではなく、PEDも相応の負担をすべきです」

事実関係**とるべき対策**

検取合格書は、設備メーカーとの間で、仕様通りの設備を受領したことを確認する「契約」です。検取合格書を発行する前に、書かれている内容をしっかりと理解し、その内容に間違いがないかを確認する必要があります。間違いがあった場合、その内容を指摘の上、修正を求めておかなければ、後日トラブルのもととなります。

タイトルに「契約書」と書かれていないからといって、「契約書ではない」と判断するのは大きな間違いです。そのような形式的な見方ではなく、取引先に対しそのような書面を提出することがどのような意味をもつかについて、しっかりと注意を払うことが必要です。

7

契約リスク (VI)

～口約束は取引終了の際にトラブルを招く～

事例

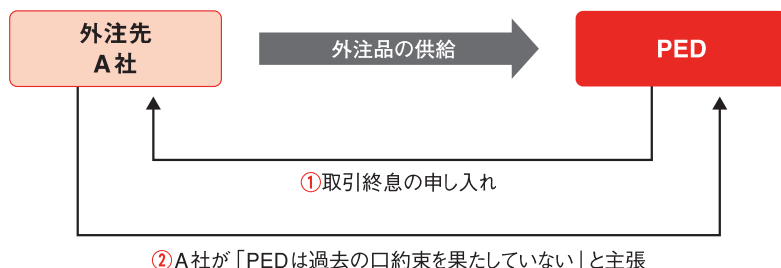
PEDは、半製品の組立加工を数十年にわたり、A社に外注していました。零細なA社にとって、PEDは唯一の取引先でした。製品の海外シフトに伴い、PEDはやむを得ずA社との取引を終息することを決定しました。

PEDは、A社に対し取引終息の意向を伝えたところ、A社の社長は「実は、PEDと当社との間には『取引基本契約』以外にも口約束があるのに、PEDはこれを守っていない」との話を切り出してきました。A社の社長の話は、以下の通りでした：

「数年前、PEDからの受注が減少してきたため、PED以外の取引先を開拓しようとした。その取引のために、A社は1,000万円以上もする高価な設備を購入した。ところが、急にPED側から『製品の需要が拡大してきているので、今はPEDを優先に仕事をしてほしい。貴社が購入した設備は何とかするから』との要望があった。これにより、購入した設備は使用されることなく、結局は廃棄同然となった」

A社の社長は、場合によっては法的手段に訴えることも辞さないと主張しています。

事実関係



とるべき対策

たとえ口約束でも「契約」です。書面に残らないからといって、無責任な口約束をしてはなりません。口約束は将来的に「言った」「言っていない」のトラブルを招きやすいため、トラブル予防のためにも、取引先との約束はできる限り書面化しておく必要があります。

やむを得ず取引先との取引を終息しなければならなくなったような場合には、その外注先との間でこれまでどのようなやりとりがなされたのかを十分精査する必要があります。本件のように、過去の約束の不履行が問題とされることがよくあります。特に過去の議事録やメモなどに注意を要します。

リスクマネジメントの観点からは、取引を開始するときよりも、取引を終息させるときの方がはるかに慎重さを必要とします。取引終息に際しては、終息の相手方と終息の条件を記した確認書・覚書等を交わすことにより、その後のトラブルを生じないようにしておく必要があります。

取引終息に関するトラブルを未然に防止するための具体的なポイントを掲げると、以下のようになります：

- ① 関連職能からなるプロジェクト・チームを編成する。
- ② これまで取引先との間でなされた交信についての記録（契約書・議事録・メモなど）を精査する。
- ③ 取引先との交渉の進行状況・結果について、プロジェクトのメンバー間で共有化を図る。外部にリークすることのないよう、関連情報の機密管理を厳重に行う。
- ④ 取引先との交渉の際、議事録を作成する。議事録の作成においては、あいまいな表現や誤解を招くような表現は、絶対に避ける。
- ⑤ 終息にあたって取引先との間で合意したことは、書面化する。

8

コンプライアンスリスク（Ⅰ） ～著作権の侵害～

事 例

ある夜、アジアにある某海外会社の社長（日本人出向者）から連絡が入りました。電話の内容は、次の通りでした：

「いま警察と名乗る数名の人間が、捜査令状らしいものをもって工場内に入り、捜査を行っている。警察と一緒に、ソフトウェア会社の社員もいる。どうもうちの会社で、3次元CADを用いた設計に関して、ソフトウェアの違法コピーが業務に使われているということらしい。彼らは、ログをすべて差し押さえた。工場内への立ち入りの際、身分証明書らしきものを呈示したようだが、これが本物かどうか分からない。現場も混乱しており、どのようにしたらよいのか分からない」

当面の対応 Ⅰ

まず、リスク・マネジャーとしての立場から、直ちにどのような行動をとるべきか現地の社長に伝えるべきでしょう。現場に居合わせているわけではなく、手持ちの情報が極端に不足しているためアドバイスの内容は限られますが、以下のようなことが考えられます：

- ① 警察と名乗る者に対し、身分証明書のコピーをとらせてもらう（仮に虚偽であった場合に備える）。
- ② 先方が持ち帰った資料やデータについて、コピーをとらせてもらう（後日訴訟が発生した場合に争えるようにしておく）。
- ③ 現地の弁護士に相談する。
- ④ 外部（特にマスコミ）から問い合わせがあった場合の窓口を決めておく。

なお、これと併せ、日本側でも次のような行動をとることが必要だと思われます：

- ① 経営トップへの報告
- ② 関係職能（法務・情報システム・技術・海外事業・人事・広報など）への連絡
- ③ 関係者に対して、情報の守秘の徹底
- ④ 正規のライセンス取得に向けた準備